

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЯМИ

Лучко О.В.

Науковий керівник – Радіонова О.М., канд. екон. наук, доцент

Розвиток туристичної галузі сьогодні є надзвичайно актуальним, оскільки туризм є одним із важливих чинників виходу національної економіки з кризи, стабільного і динамічного збільшення надходжень до бюджету, позитивного впливу на стан справ у багатьох галузях економічного господарства, підвищення рівня зайнятості населення.

Туристична галузь напряду залежить від розвитку готельного господарства і навпаки. Для готельних комплексів автоматичні системи управління є середовищем взаємодії для співробітників, ділових партнерів, корпоративних клієнтів, туристичних фірм та туроператорів, яка має вигляд комплексу інтегрованих підсистем. На ринку представлена велика кількість програмних комплексів, які можна придбати для АСУ будь якого готельного підприємства. Сьогодні за рахунок великої конкуренції та темпів зростання технологічного прогресу потребується часта зміна технічного оснащення, а точніше, кожні 3-5 років, раніше потребувалось кожні 7-9 років, і тенденція скорочення цього часу - зростає.

Для вибору ефективної системи потрібно звертати увагу на параметри готелю, такі як: розмір номерного фонду, наявність додаткових послуг, місцерозташування, тип готелю, контингент та ін.

Основними вимогами готелів до систем автоматизації є:

- Потужні функціональні можливості управління тарифною політикою, номерним фондом і обслуговуванням гостей;
- Використання всіх існуючих каналів продажів готельних послуг (Інтернет, GDS (Global Distribution System), call-центри);
- Широкі можливості фінансового контролю та аудиту;
- Управління центрами прибутку (номерний фонд, ресторани, бари, фітнес, пральня, бізнес центр);
- Організація проведення заходів (конгресів, банкетів, конференцій);
- Наявність інтерфейсів із системами автоматичної авторизації кредитних карток;
- Наявність інтерфейсів з периферійними системами (інтерактивне ТБ, телефонія, замки, мінібари, управління енергетикою);
- Можливість реалізації програм постійних гостей і участі в бонусних програмах авіакомпаній;

- Розрахунок належних турагентствам комісійних платежів;
- Можливість здійснювати групове бронювання з гнучкою системою індивідуальних розрахунків з гостями;
- Надійність і відмовостійкість;
- Супровід та цілодобова підтримка.
- Постійний розвиток систем відповідно до вимог ринку.

У сучасних умовах для туристичної галузі характерні швидкі зміни економічних умов, підвищення якості послуг, безперервний вступ на ринок нових учасників, у тому числі іноземних. Комплексні системи автоматизованого управління та системи пов'язані зі зберіганням та інтелектуальною обробкою даних є областю інформаційних технологій, від нововведень яких залежить конкурентна перевага підприємств сфери туризму.

ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ІВЕНТУ

Власенко А.Є.

Науковий керівник – Радіонова О.М., канд. екон. наук, доцент

Під час організації івенту необхідно враховувати ряд певних особливостей, які допоможуть спланувати та провести кожен захід краще попереднього.

Завдяки ретельному обмірковуванню дрібниць, будь-який захід з великим бюджетом та найкращими спікерами не зіпсується чергою на реєстрацію та холодною кавою.

При організації масштабних заходів з великою кількістю гостей та фанатів необхідно:

1) розробити чіткий план. Заздалегідь визначити та владнати питання з місцевим самоуправлінням, поліцією, забезпечити можливість швидкого надання допомоги у разі нещасного випадка та пожежі. План прибуття та від'їзду гостей повинен забезпечувати чіткий та швидкий рух. Наявність паркувальників у достатній кількості або заздалегідь відправлені карти паркінгу допоможуть у цьому питанні;

2) визначити місце для проведення заходу, площа якого зможе вмістити заплановану кількість гостей, де приміщення облаштовано необхідною кількістю туалетів, не має проблем з електропостачанням та дефектів джерел живлення;

3) обрати конкурентоспроможні пропозиції постачальників, для того щоб захід був унікальним, не схожим на попередній;

4) приділити особливу увагу роботі з кейтеринговою компанією. Ранком перед заходом нагадати про свій заказ, ще раз обговорити час подач та попередити про можливість змін на плюс-мінус 30 хвилин.